

Взаимодействие малых предприятий с крупными может стать первым шагом в дальнейшей интеграции малого производственного предпринимательства Республики Беларусь. Доступность новых рынков сбыта и партнеров по бизнесу позволит расширить производство, использовать новые идеи и методы при изготовлении продукции. Малые предприятия смогут зарекомендовать себя на зарубежных рынках, как производители высококачественной и востребованной продукции [2].

Взаимодействие, осуществляемое малыми и крупными предприятиями, позволяет объединить преимущества и исключить недостатки масштабов малого и крупного бизнеса. В условиях рыночной экономики сотрудничество предприятий осуществляется на добровольной взаимовыгодной основе, в результате которого создается структура, позволяющая успешно заниматься производственной деятельностью.

Создание партнёрских отношений между малыми и крупными предприятиями остаётся необходимым, поскольку позволит реализовать им инновационный потенциал, а вследствие этого повысить конкурентоспособность белорусской экономики и сыграть достойную роль в становлении национальной инновационной системы страны.

Литература

1. Елисеев О.В. Экономическая значимость субъектов малого предпринимательства в экономике Республики Беларусь [Электронный ресурс] <http://www.bb wom.net/>
2. Мазоль С.И. Экономика малого бизнеса. – Мн.: Книжный дом, 2004. – 272 с.
3. Статистические данные по малым предприятиям [Электронный ресурс] <http://www.belstat.gov.by/>
4. Субконтракция в Беларуси [Электронный ресурс] <http://www.subcontract.by/>
5. Субконтракция как способ повышения конкурентоспособности [Электронный ресурс] <http://www.export.by/>

Literature

1. Yeliseyev O.V. The importance of subjects of small business in economy of Republic of Belarus [electronic resource] <http://www.bb wom.net/>
2. Mazol S.I. Ekonomik of small business. – Minsk.: Book house, 2004. – 272 pages.
3. Statistical data on small enterprises [electronic resource] <http://www.belstat.gov.by/>
4. Subcontracting in Belarus [electronic resource] <http://www.subcontract.by/>
5. Subcontracting as way of increase of competitiveness [electronic resource] <http://www.export.by/>

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОЙ ИНДУСТРИИ В МИРЕ FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE VENTURE INDUSTRY IN THE WORLD

Дашкевич Т.В., магистр экономических наук, ст. преподаватель кафедры УЭиФ БрГТУ, г. Брест, Республика Беларусь

Dashkevich T.V., master of economic sciences, lecturer of «BrGTU», Brest, Republic of Belarus

Аннотация

Эта статья посвящена рассмотрению особенностей становления и развития венчурной индустрии в мире и в Республике Беларусь.

Abstract

This paper addresses to consideration of features of formation and development of the venture industry in the world and in Republic of Belarus.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, венчурная индустрия, бизнес-ангелы, инновация, инновационная деятельность, высокие технологии, перспективы.

Keywords: social and economic development, venture industry, business angels, innovation, innovative activity, high technologies, prospects.

В современных условиях глобализации и интернационализации конкурентоспособность стран все в большей степени определяется способностью национальной экономики внедрять и использовать новые технологии. Поэтому на современном этапе, активно используется политика инноваций, которая способствует

возникновению новых типов компаний и соответствующих видов их финансирования, например венчурного.

Венчурное финансирование заключается в долгосрочных инвестициях в акционерный капитал новых либо существующих инновационных предприятий.

Операции данного вида являются рисковыми, поэтому венчурные инвесторы тщательно отбирают объекты финансирования и проводят одновременно несколько операций, как с новыми компаниями, так и с уже функционирующими [4].

Венчурному бизнесу присущ ряд особых специфических признаков, в числе которых:

- многообразие организационных связей;
- гибкость функциональной структуры;
- личная заинтересованность и ответственность работников;
- учет мнения инвестора, финансирующего работу предприятия, при принятии управленческих и технических решений;
- высокие адаптационные возможности к изменениям во внешней среде и новым целевым ориентирам;
- обслуживание особым механизмом финансирования, основанном на обороте венчурного капитала.

На современном этапе венчурный бизнес представляет собой мощную мировую индустрию. Уже давно во всем мире активно используются венчурные инструменты для развития реального сектора экономики [1].

Венчурный бизнес в США.

Лидером венчурной индустрии является США. На данный момент на страну приходится практически половина всех венчурных инвестиций в мире.

Доля фирм на самых ранних стадиях своего развития в числе получения инвестиций составляет около 25 %. Показатель доходности венчурных фондов США составляет около 16,5 %. Основными отраслями венчурного финансирования являются телекоммуникации, компьютерные технологии, медицина.

Венчурный бизнес в США начал развиваться в 50-60-х годах прошлого века и заключался в формировании небольших пулов капитала, которые занимались финансированием малых и средних предприятий, специализирующихся на разработке и реализации передовых компьютерных технологий (компании «Силиконовой долины»).

На данный момент в США функционируют по большей части независимые венчурные фонды (компании или фирмы), представляющие собой партнерства, участниками которых могут быть как юридические, так и физические лица. Капитал данных организаций в основном формируется из вкладов пенсионных фондов (государственных и частных). В венчурных фондах могут принимать участие банки, страховые компании, благотворительные фонды, различные корпорации и частные лица.

Также в венчурном бизнесе кроме корпораций участвует и индивидуальный сектор, представленный бизнес-ангелами (частными

инвесторами). Данные организации финансируют инновационные компании на самых ранних стадиях, когда продукт только готовится к выводу на рынок [2, 5].

Венчурный бизнес в Европе.

В Европе венчурная индустрия тоже достаточно развита, однако, в меньшей степени, чем в США.

Начало развития венчурного бизнеса в Европе приходится на 80-е года прошлого века. Быстрое становление и развитие этой отрасли произошло благодаря имеющемуся богатому американскому опыту венчурной индустрии, который позволил адаптировать уже существующие финансовые схемы и технологии к европейским условиям функционирования.

Лидирующее место в данном регионе принадлежит Великобритании. Большую долю рабочих мест в стране обеспечивают венчурные компании.

Основными отраслями английского венчурного финансирования являются биотехнологии, медицина и медицинское оборудование. Однако достаточно быстро увеличиваются объемы инвестиций в технологические отрасли, включающие средства связи, компьютерные технологии, электронную промышленность.

Отличительной чертой европейского венчурного бизнеса является то, более 30 % всех научных исследований проводится за счет государственных средств. Также, можно отметить высокую степень межгосударственной интеграции венчурного капитала в ЕС.

Структура категорий национальных инвесторов венчурного капитала аналогична с американской. Основная доля инвестиций принадлежит корпоративным инвесторам:

- пенсионным фондам;
- банкам;
- страховым компаниям;
- крупным промышленным корпорациям.

Доля бизнес-ангелов (частных инвесторов) в общем объеме инвестиций составляет около 2 %. Однако в отличие от американских венчурных капиталистов, которые финансируют бизнес на начальной стадии, европейские фонды вкладывают средства в уже успешно зарекомендовавший себя, зрелый бизнес. Европейская венчурная индустрия ориентирована на поддержку малого и среднего предпринимательства на стадии расширения.

На данном этапе европейский венчурный бизнес является стабильным и привлекательным для иностранных инвесторов, что подтверждает значительный приток зарубежных капиталов в данную отрасль [3, 2].

Венчурный бизнес в Азии

Особенностью развития венчурного

финансирования этого региона является формирование деятельности одновременно на национальном и международном уровне.

В этих странах развитие высоких технологий началось одновременно с промышленным подъемом. Благодаря либеральному торговому режиму, дешевизне местной валюты и рабочей силы регион стал привлекательным для большого количества иностранных инвестиций. Основными объектами венчурного финансирования являются высокотехнологичные предприятия.

В Японии, например, в основном финансируются гражданские разработки. Около 20 % инвестиций приходится на государство, а 80 % осуществляется крупными национальными корпорациями, в состав которых входят научно-исследовательские подразделения.

Особый интерес представляет венчурная индустрия Китая, которая является уникальной и не имеет аналогов в других странах. Определяющая роль в формировании отрасли принадлежит государству. Все венчурные фонды в Китае можно разделить на следующие типы:

- государственные фонды;
- университетские фонды;
- корпоративные фонды;
- иностранные венчурные фонды.

Развитию венчурного бизнеса в Китае способствовали следующие мероприятия:

- децентрализация управления;
- предоставление непосредственной финансовой поддержки венчурным проектам;
- создание институциональной среды для развития венчурного бизнеса [2, 5].

Венчурный бизнес в России.

В России венчурная индустрия также активно развивается, однако недостаточно быстро. Особенностью этой отрасли является значительная роль государства в поддержке инновационных предприятий. В 6 регионах России функционируют венчурные фонды.

Однако российскому венчурному бизнесу присущи определенные проблемы:

- недостаточность финансовых средств;
- невысокая инновационная активность предпринимателей;
- несовершенство правовой базы.

Государственные научно-исследовательские центры разрабатывают более 50 % инноваций, однако они не занимаются их внедрением и освоением.

Финансирование венчурных проектов осуществляют в основном корпорации, доля же банков минимальна [2].

Венчурный бизнес в Республике Беларусь.

В Республике Беларусь не так много венчурных инвесторов, как это необходимо. На данный момент в стране появляется все больше

бизнес-ангелов, без которых ни один венчурный проект не может быть реализован.

В стране существует Общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН» - это первое формализованное объединение бизнес-ангелов [1].

В первую очередь бизнес-ангелы «БАВИН» рассматривают проекты, которые находятся на начальной стадии развития и несут в себе какую-либо инновационную идею.

В практике работы «БАВИН» применяются 4 способа инвестирования в проекты:

1. *Вложение инвестиций под залог.* Данный способ применяется в локальных проектах, с малыми суммами вложений. Инвестиции в данном случае имеют больше социально ориентированный характер, чем коммерческий.

2. *Вложение под конкретный проект.* Это метод используется в ИТ-компаниях, у которых имеются свои разработчики и учредители, однако недостаточно финансовых ресурсов для реализации конкретного проекта. В этом случае бизнес-ангел имеет доход только от доли в данном проекте, а не от деятельности всей фирмы. Доля инвесторов составляет от 30 % до 49 %. В таких проектах подписываются 2 договора: о разработке программного обеспечения и об авторских правах.

3. *Вложение в уставный фонд.* При данном способе инвестиции вкладываются в компанию на самой ранней стадии – на стадии идеи. Автор проекта вкладывает свой опыт, активно участвует в реализации проекта, но не вкладывает финансовые средства. Инвестор берет на себя все риски, связанные с ведением бизнеса, поэтому его доля может составлять от 51 % до 75 %. Однако, при успешном ведении бизнеса, автор может выкупить часть доли инвестора. В мировой практике подразумевается, что бизнес-ангел выходит из проекта, после того как вернет вложенные средства, т.е. проект выйдет на стадию самоокупаемости. В дальнейшем доля бизнес-ангела в компании продается венчурному фонду.

4. *Аренда.* Новый для белорусских бизнес-ангелов способ инвестирования, который лишь недавно стал применяться в стране. Он может быть использован, когда фирме необходимы денежные средства для закупки уникального оборудования [1, 4].

В 2014 году в Минске проходила первая белорусская венчурная ярмарка, на которой представители многих стран (в том числе США и Китая) проявляли интерес к белорусским инновационным проектам. Также, на сегодняшний момент проводятся переговоры с представителями Центра высоких технологий ЕврАзЭС, касающиеся вопросов формирования

единого венчурного фонда Беларуси, России и Казахстана.

В 2015 году планируется реализация первых крупных венчурных проектов в сфере фармацевтики и промышленности.

Прогнозируется, что в ближайшие несколько лет венчурная деятельность приобретет очертания индустрии. Основными отраслями, которые могли бы конкурировать в мировом масштабе, являются биотехнологии, информационные технологии и медицина.

Для стимулирования прихода новых предпринимателей в сферу инновационного бизнеса целесообразно учредить ежегодные государственные премии предпринимателям, действующим в сфере высокотехнологичного бизнеса и добившимся наивысших темпов роста компаний, в том числе использовавших венчурные инвестиции. Для формирования имиджа национальной венчурной индустрии и повышения привлекательности предпринимательской деятельности в области малого инновационного бизнеса необходимо проводить широкую пропаганду успехов высокотехнологичных компаний в средствах массовой информации – на телевидении, радио, в печатных изданиях, в сети Интернет.

Создание в Республике Беларусь системы венчурного финансирования будет способствовать выполнению рискованных проектов, связанных с промышленным производством новых видов высокотехнологичной продукции. Международный опыт показывает, что успешная реализация даже одного из десяти таких проектов сможет покрыть убытки всех остальных.

Литература

1. Бизнес-ангелы [Электронный ресурс] <http://www.bavin.by/>
2. История развития венчурной индустрии [Электронный ресурс] <http://www.forexaw.com/>
3. Малашенкова О. Венчурное финансирование в мире и в Беларуси [Электронный ресурс] <http://ru.forsecurity.org/>
4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию РБ; редкол.: Я.М. Александрович [и др.]. - Минск: Юнипак, 2004. – 112 с.
5. Представители венчурного бизнеса США и Китая в Беларуси [Электронный ресурс] <http://chynnadk.livejournal.com/>

Literature

1. Business angels [electronic resource] <http://www.bavin.by/>
2. History of development of the venture industry [electronic resource] of <http://www.forexaw.com/>
3. Malashenkova O. Venture financing in the world and in Belarus [electronic resource] of <http://ru.forsecurity.org/>
4. National strategy of sustainable social and economic development of Republic of Belarus for the period till 2020 / National. kom. on a sustainable development of RB; Ed. Ya.M. Aleksandrovich [etc.]. - Minsk: Yunipak, 2004. – 112 pages.
5. Representatives of venture business of the USA and China in Belarus [electronic resource] of <http://chynnadk.livejournal.com/>

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ

Донченко Т.С. студентка ФГБОУ ВПО СтГАУ г.Ставрополь
Donchenko T.S. student VPO SSAU Stavropol

Аннотация

В статье дано определение основных понятий валютного рынка, описаны его особенности. Рассматривается современное состояние национального валютного рынка России. Представлены основные проблемы рынка и предложены пути их решения.

Abstract:

In the article the definition of the basic concepts of the Forex market, describes its features. The current state of the national currency of the Russian market. The main problems of the market and the ways to solve them.

Ключевые слова: валютный рынок, валютный курс, санкции, национальная валюта, курс доллара США, курс евро, экономические отношения.

Keywords: foreign exchange market, the exchange rate, the sanctions, the national currency, the US dollar, the euro, the economic relations.

В системе международных экономических отношений валютный курс является инструментом связи между стоимостными показателями мирового и национального рынков.